

**ANALISIS RENCANA INVESTASI PERLUASAN TEMPAT USAHA
PADA SAPULU COFFEE YOGYAKARTA**

Skripsi

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana (S1)

Pada Program Studi Akuntansi

Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta



Disusun oleh:

Flora Nerissa Arviana

NPM: 16 04 22775

**FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA**

2021

SKRIPSI
ANALISIS RENCANA INVESTASI PERLUASAN TEMPAT USAHA
PADA SAPULU COFFEE YOGYAKARTA



Disusun oleh:
Flora Nerissa Arviana
NPM: 16 04 22775

Telah dibaca dan disetujui oleh:

Pembimbing



Endang Raino W., SE., M.Si.

12 Maret 2021



UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
Fakultas Bisnis dan Ekonomika

SURAT KETERANGAN

No. 376/J/I

Berdasarkan dari Ujian Pendadaran yang diselenggarakan pada hari Senin, 12 April 2021 dengan susunan penguji sebagai berikut:

- | | |
|---|-----------------|
| 1. Endang Raino, SE., M.Si. | (Ketua Penguji) |
| 2. Dra. CH. Wiwik Sunarni, MSA., Akt., CA. | (Anggota) |
| 3. Sang Ayu Putu P.G, SE., M.Acc., Ak., CA. | (Anggota) |

Tim Penguji Pendadaran Program Studi Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta telah memutuskan bahwa:

Nama : Flora Nerissa Arviana

NPM : 160422775

Dinyatakan

Lulus Dengan Revisi

Pada saat ini skripsi Flora Nerissa Arviana telah selesai direvisi dan revisian tersebut telah diperiksa dan disetujui oleh semua anggota panitia penguji.

Surat Keterangan ini dibuat agar dapat digunakan untuk keperluan Yudisium kelulusan Sarjana Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika UAJY.

Dekan,

Drs. Budi Suprpto, MBA., Ph.D.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini dengan sesungguhnya menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**ANALISIS RENCANA INVESTASI PERLUASAN TEMPAT USAHA
PADA SAPULU COFFEE YOGYAKARTA**

benar-benar hasil karya sendiri. Pernyataan, ide, maupun kutipan baik langsung maupun tak langsung yang bersumber dari tulisan atau ide orang lain dinyatakan secara tertulis dalam skripsi ini dalam catatan perut dan daftar pustaka. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa saya melakukan plagiasi sebagian atau seluruhnya dari skripsi ini, maka gelar dan ijazah yang saya peroleh dinyatakan batal dan akan saya kembalikan kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Yogyakarta, 12 Maret 2021

Yang menyatakan



Flora Nerissa Arviana

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas segala berkat, penyertaan, tuntunan, dan pertolongan-Nya, sehingga tugas penyusunan skripsi dapat terselesaikan dengan baik. Penulisan skripsi ini digunakan untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Akuntansi Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Dalam penyusunan dan penulisan skripsi ini, penulis telah banyak mendapat bimbingan, pertolongan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Tuhan Yesus Kristus dan Bunda Maria yang selalu menyertai kehidupan penulis dalam keadaan senang maupun sedih.
2. Kedua orang tua penulis, Papa dan Mama, yang telah mendukung, mendoakan, dan selalu menyemangati dengan cinta kasih yang tulus kepada penulis sejak dahulu hingga saat ini sehingga penulis dapat menyelesaikan masa kuliah dengan baik.
3. Ibu Endang Raino Wirjono, SE., M.Si. selaku dosen pembimbing utama yang selalu memberikan masukan, membimbing, dan membantu penulis dengan sabar. Terima kasih telah berkenan meluangkan waktu dan tenaga untuk mengarahkan, memberikan saran, ide, nasihat, dan memotivasi penulis untuk segera menyelesaikan skripsi ini.
4. Seluruh dosen dan karyawan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang telah membagikan ilmu pengetahuan kepada penulis serta membantu dan mendukung penulis semasa kuliah.

5. Seluruh pihak Sapulu Coffee, terkhusus Mbak Kurnia Sekarsari dan Mas Bima Adhitya, yang telah memberikan izin bagi penulis untuk melakukan penelitian dan membantu penulis untuk memperoleh data serta semua informasi yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Keluarga besar Papa dan Mama di Yogyakarta, Klaten, dan kota-kota lain yang telah mendoakan dan mendukung penulis. Terima kasih kepada sepupu-sepupu penulis di *group chat* Dharmo Fam dan Sunaryo Fam yang selalu menyemangati penulis dalam menempuh perkuliahan.
7. Keluarga Kominfo HMPSA FBE UAJY atas segala suka duka, canda tawa, dan semua yang telah dilalui bersama sehingga meninggalkan kesan yang tak terlupakan bagi penulis.
8. Seluruh keluarga besar HMPSA FBE UAJY 2017-2019 atas kesempatannya untuk berdinamika bersama.
9. Teman-teman Komunitas Musik FBE UAJY atas segala keceriaan dan hiburan yang pernah dilalui bersama. Terima kasih telah memberi warna dalam kehidupan perkuliahan penulis.
10. Teman-teman seperbimbingan: Noni, Jerry, Meiga, Nanda, Kak Deona, dan Kak Steven atas semua *sharing* ilmu dan motivasi selama proses penyusunan skripsi ini.
11. Sahabat perjuang skripsi, Ayu Utami dan Aurelia Karunia atas segala cerita yang saling dibagikan selama berjuang bersama untuk menyelesaikan skripsi. Terkhusus untuk Aurel, sahabat penulis yang juga sesama pejuang *fractured* tulang kaki semasa pertengahan semester kuliah, terima kasih

untuk perjuangan kita bersama pada saat itu. Terima kasih untuk tetap kuat dan pantang menyerah. Terima kasih sudah memahami, menolong, menjadi tempat keluh kesah dan bersandar satu sama lain, mendukung, mendoakan, dan memberi pelajaran hidup bagi penulis.

12. Teman-teman Kelompok 83 KKN 77 Genjahan: Willy, Dinda, Lala, Bimo, Tamara, Ivan, Ian, dan Lee yang pernah mewarnai hari-hari penulis selama menjalani KKN *online* tahun lalu. Terima kasih atas dinamika dan cerita yang saling dibagikan selama beradaptasi di masa pandemi, serta dukungan dan semangat kepada penulis hingga saat ini.
13. Anna Grawinda Haniningtyas, sahabat penulis sejak SMP yang selalu bersedia mendengarkan keluh kesah, mendukung, memberi saran, dan menjadi kawan berbagi suka duka hingga saat ini.
14. Abigel Nabila, Mentari Indraswari, dan Andariesta Putri, sahabat-sahabat penulis sejak SMA yang selalu menghibur, memberikan nasihat, menjadi tempat bersandar dan berkeluh kesah, serta menjadi salah satu motivasi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih atas segala dukungan dan semangatnya kepada penulis dalam segala hal.
15. Monilia Annisa, sahabat penulis sekaligus *partner fangirling* sejak SMA, yang telah memberikan saran kepada penulis selama menyusun skripsi ini.
16. Melly Alkaff, Afra Aulia, Melisa, Angel, Sifa, Sheila, Rasya, Niken, Sophie, Bunga, Sadam, dan Nana, teman-teman *fangirling* penulis yang selalu memberikan keceriaan dan warna dalam kehidupan penulis.

17. Annoti Khairunnisa, sahabat yang sudah seperti adik bagi penulis. Terima kasih atas segala manis dan pahit yang saling dicurahkan untuk saling menguatkan. Terima kasih untuk tetap bertahan selama ini, hingga hari esok dan seterusnya. Terima kasih telah hadir dalam kehidupan penulis.
18. Teman-teman yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, terkhusus FBE UAJY Angkatan 2016, yang telah memberi kenangan dan pengalaman berharga selama menuntut ilmu di Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
19. Semua lagu yang penulis dengarkan selama proses penulisan skripsi yang telah membantu penulis untuk tetap bersemangat menyelesaikan skripsi, juga seluruh tempat *print* dan fotokopi yang membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi.
20. Pihak-pihak lain yang mungkin belum penulis sebutkan. Terima kasih atas segala dukungan dan doanya selama ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih terdapat kekurangan. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang membangun diharapkan dapat membuat penyusunan yang lebih baik. Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukan.

Yogyakarta, 12 Maret 2021

Flora Nerissa Arviana

HALAMAN MOTTO

“God has made everything beautiful in its time. God has also set eternity in the human heart; yet no one can fathom what God has done from beginning to end.”

- Ecclesiastes 3:11

*“Cast all your anxiety on Him,
because He cares for you.”*

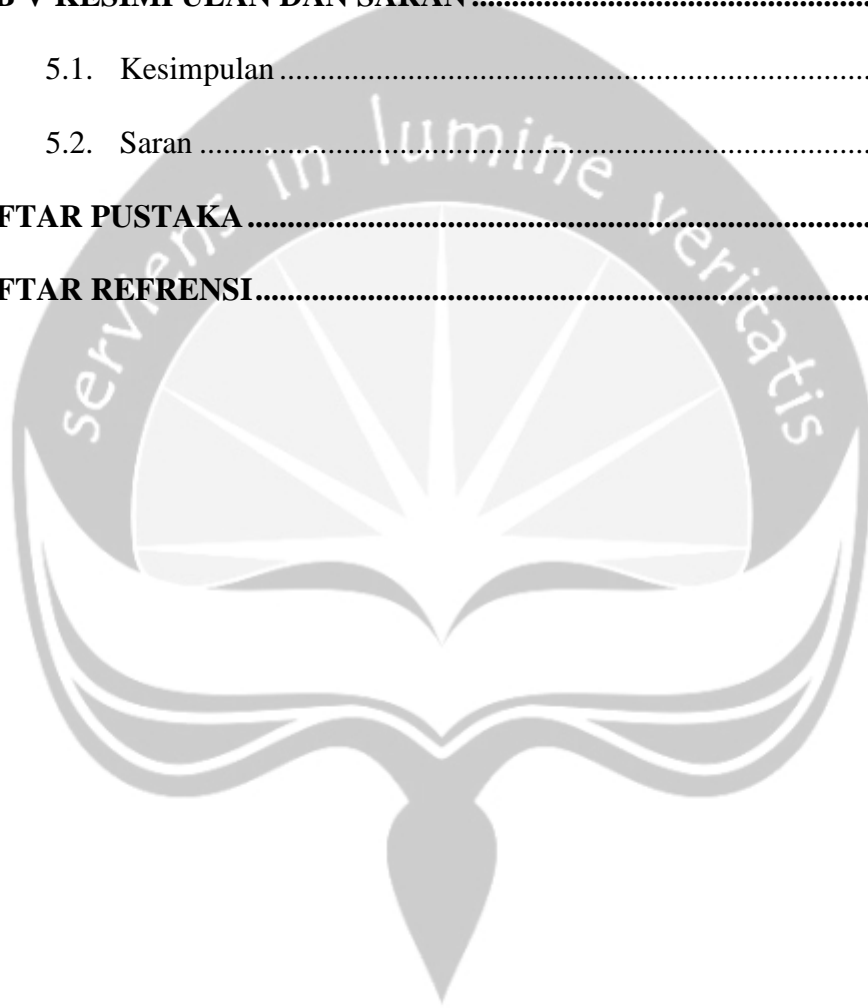
- 1 Peter 5:7

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
HALAMAN MOTTO	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
ABSTRAK	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3. Batasan Masalah	7
1.4. Tujuan Penelitian	7
1.5. Manfaat Peneltian	7
1.6. Metode Penelitian	8
1.6.1. Jenis Penelitian.....	8
1.6.2 Objek Penelitian.....	8
1.6.3. Sumber Data.....	8
1.6.4. Metode Pengumpulan Data.....	9
1.6.5. Teknik Analisis Data.....	9

1.7. Sistematika Penulisan	10
BAB II PENGAMBILAN KEPUTUSAN INVESTASI	12
2.1. Pengertian Investasi	12
2.2. Jenis-Jenis Investasi	12
2.3. Pengambilan Keputusan Investasi	13
2.4. Jenis Pengambilan Keputusan Investasi	14
2.5. Proses Pengambilan Keputusan Investasi	15
2.6. Metode Penilaian Kelayakan Investasi	18
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	23
3.1. Sejarah Perkembangan Usaha.....	23
3.2. Tujuan Sapulu Coffe	24
3.3. Struktur Organisasi	24
3.4. Tenaga kerja	26
3.5. Jam Kerja	27
3.6. Menu	27
BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN.....	29
4.1. Investasi Awal.....	29
4.2. Estimasi Aliran Kas Masuk	34
4.3. Estimasi Aliran Kas Keluar	38
4.4. Menghitung dan Menilaitunaikan Aliran Kas Masuk Bersih serta Menentukan <i>Discount Rate</i>	48
4.4.1 Menghitung Aliran Kas Masuk Bersih	48
4.4.2 Menentukan <i>Discount Rate</i>	49

4.4.3	Menilaitunaikan Aliran Kas Masuk Bersih dan Menghitung <i>Net Present Value</i> (NPV).....	49
4.5.	Kriteria Pengambilan Keputusan.....	50
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN.....	51
5.1.	Kesimpulan.....	51
5.2.	Saran.....	51
DAFTAR PUSTAKA.....		52
DAFTAR REFRENSI.....		54



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Penjualan Sapulu Coffee Pada Masa Pandemi bulan Mei sampai September 2020 (dalam Rupiah).....	4
Tabel 1.2	Daftar Permintaan <i>Customer</i> Sapulu Coffee	5
Tabel 4.1	Investasi Awal.....	29
Tabel 4.2	Modal Kerja Awal	32
Tabel 4.3	Daftar Aktiva Tetap	34
Tabel 4.4	Estimasi Pendapatan <i>Offline</i> Sapulu Coffee tahun 2021-2026	36
Tabel 4.5	Data Penjualan <i>Online</i> Sapulu Coffee selama tahun 2020	37
Tabel 4.6	Estimasi Pendapatan <i>Online</i> Sapulu Coffee tahun 2021-2026	38
Tabel 4.7	Rata-Rata Tingkat Inflasi tahun 2015-2020.....	39
Tabel 4.8	Estimasi Biaya Gaji Karyawan	40
Tabel 4.9	Estimasi Biaya Listrik.....	40
Tabel 4.10	Estimasi Biaya Iuran Lingkungan.....	41
Tabel 4.11	Estimasi Biaya Gas	42
Tabel 4.12	Rincian Belanja Bahan Baku Makanan	42
Tabel 4.13	Estimasi Biaya Bahan Baku Makanan.....	43
Tabel 4.14	Rincian Biaya <i>Tools</i> Sapulu Coffee setiap tahun	44
Tabel 4.15	Estimasi Biaya <i>Tools</i>	45

Tabel 4.16	Rincian Biaya Kebersihan Sapulu Coffee	
	setiap tahun	45
Tabel 4.17	Estimasi Biaya Kebersihan	46
Tabel 4.18	Estimasi Biaya <i>Maintenance</i>	47
Tabel 4.19	Menghitung Estimasi Aliran Kas Masuk Bersih	48
Tabel 4.20	Menilaitunaikan Aliran Kas Masuk Bersih	
	dan Menghitung <i>Net Present Value</i> (NPV)	48



DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi	24
--------------------------------------	----



ANALISIS RENCANA INVESTASI PERLUASAN TEMPAT USAHA PADA SAPULU COFFEE YOGYAKARTA

Flora Nerissa Arviana
Endang Raino W.

Program Studi Akuntansi, Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Jalan Babarsari No 43-44, Yogyakarta

Abstrak

Pentingnya peningkatan kualitas dan kuantitas produk serta pelayanan pada usaha *coffee shop* harus disadari oleh para pelaku bisnis *coffee shop*, terutama pada masa pandemi COVID-19 ini. Para pelaku bisnis *coffee shop* menghadapi suatu tantangan, yaitu untuk terus mempertahankan usaha mereka meskipun dalam kondisi sulit dan tidak pasti. Banyak *coffee shop* yang harus tutup selama pandemi. Jika *coffee shop* sudah dibuka kembali, para pelaku bisnis harus melakukan penyesuaian agar dapat memenuhi protokol kesehatan. Hal ini berkaitan dengan pengambilan keputusan investasi yang harus dilakukan pemilik Sapulu Coffee Yogyakarta, yaitu pengambilan keputusan untuk perluasan kapasitas. Pemilik Sapulu Coffee dihadapkan pada pengambilan keputusan investasi perluasan tempat usaha dengan membeli rumah di samping *coffee shop* agar area *dine in* yang sebelumnya sempit menjadi lebih luas dan berjarak untuk memenuhi protokol kesehatan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kelayakan rencana investasi perluasan tempat usaha pada Sapulu Coffee Yogyakarta. Metode pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini adalah wawancara, observasi dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan aspek keuangan dengan langkah-langkah: menentukan nilai investasi awal, estimasi aliran kas masuk dan aliran kas keluar, menghitung aliran kas masuk bersih, menentukan *discount rate*, menilaitunaikan kas bersih, dan menilai keputusan investasi dengan metode *Net Present Value* (NPV).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa nilai yang didapat dari perhitungan menggunakan NPV adalah -Rp 941.883.325. Dapat diketahui nilai NPV yang didapat adalah negatif. Nilai NPV yang negatif artinya rencana investasi perluasan tempat usaha Sapulu Coffee dengan membeli rumah di sampingnya dinyatakan masih belum layak untuk dilaksanakan saat ini. Dengan demikian, sebaiknya Sapulu Coffee menunda keputusan perluasan usaha.

Kata Kunci: Analisis Kelayakan Investasi, Investasi, Pengambilan Keputusan untuk Perluasan Kapasitas (Ekspansi), *Net Present Value* (NPV).

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Gaya hidup *millennial* saat ini membuat kopi semakin banyak dikonsumsi untuk kegiatan sehari-hari. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya pelajar dan mahasiswa yang menghabiskan waktu mereka di *coffee shop* atau *café* untuk mengerjakan tugas atau sekadar *nongkrong* bersama teman-teman. Oleh karena itu, para pelaku usaha pada sektor *food and beverages* melihat peluang ini dengan membuka usaha *coffee shop*. Salah satu provinsi di Indonesia yang terkena dampak menjamurnya *coffee shop* adalah Daerah Istimewa Yogyakarta. Dilansir dari surat kabar Harian Jogja, pada tahun 2017 jumlah *coffee shop* di Yogyakarta dan sekitarnya telah mencapai angka 1.200 kedai dan terus berkembang hingga sekarang (kumparan.com). Hal ini membuat para pelaku bisnis *coffee shop* di Yogyakarta harus lebih giat untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk kopi serta pelayanan pada usaha mereka agar mampu bertahan dalam persaingan bisnis.

Pentingnya peningkatan kualitas dan kuantitas produk serta pelayanan pada usaha *coffee shop* harus disadari oleh para pelaku bisnis *coffee shop*, terutama dalam masa pandemi COVID-19 tahun 2020 ini. Berdasarkan survei yang dilakukan oleh Lembaga McKinsey (2020), hampir seluruh sektor bisnis *food and beverages*, termasuk *coffee shop*, terkena dampak pandemi COVID-19. Apalagi sejak awal kasus COVID-19 terjadi di Indonesia, pemerintah telah

memberlakukan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) dan karantina mandiri. Dua kebijakan tersebut sangat berdampak terhadap bisnis minuman kopi, yaitu pada *café*, *micro roasters*, dan *outdoor outlet* (Maspul, 2020). Banyak *coffee shop* dan *café* yang harus tutup karena kebijakan pemerintah tersebut. Akibatnya, omzet penjualan kopi dari layanan penjualan *coffee shop* menurun.

Para pelaku bisnis *coffee shop* harus melakukan strategi untuk meningkatkan kembali omzet penjualan mereka yang menurun selama pandemi. Dengan adanya pandemi yang masih berlangsung di Indonesia, para pelaku bisnis *coffee shop* menghadapi suatu tantangan, yaitu untuk terus mempertahankan usaha mereka meskipun dalam kondisi sulit dan tidak pasti. Jika *coffee shop* sudah dibuka kembali, para pelaku bisnis harus melakukan penyesuaian kegiatan bisnis mereka dengan mengikuti protokol kesehatan: Cuci Tangan, Jaga Jarak, dan Pakai Masker. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Kim dan Lee (2020), masyarakat menginginkan jumlah pengunjung *café* atau restoran dibatasi dan dilakukan modifikasi terhadap posisi jarak antar meja kursi untuk mengurangi penyebaran virus COVID-19. Dengan demikian, *coffee shop* yang memiliki tempat sempit perlu merenovasi tempat usahanya menjadi lebih luas agar dapat memenuhi protokol kesehatan. Hal ini berkaitan dengan salah satu pengambilan keputusan jangka panjang yang harus dilakukan pemilik atau manajer, yaitu pengambilan keputusan untuk perluasan kapasitas, dalam hal ini perluasan tempat usaha.

Permasalahan dalam pengambilan keputusan untuk memperluas tempat usaha dialami oleh Sapulu Coffee. Sapulu Coffee adalah salah satu dari banyaknya usaha kedai kopi di Yogyakarta. Sapulu Coffee terletak di kawasan Jalan Panembahan Mangkurat No. 10, Yogyakarta. Sapulu Coffee mempunyai ciri khas dibandingkan para pesaing usaha *coffee shop* di sekitarnya, yaitu berkonsep *outdoor*. Pangsa pasar Sapulu Coffee lebih difokuskan kepada kalangan menengah ke atas, seperti pekerja kantoran, turis asing, wisatawan luar kota, dan mahasiswa sehingga harganya relatif lebih mahal daripada usaha *coffee shop* lain di sekitarnya. Selama masa pandemi COVID-19 tahun 2020 ini, Sapulu Coffee menjadi salah satu yang paling terdampak. Omzet Sapulu Coffee sempat menurun drastis pada bulan Maret sampai Mei karena harus tutup. Selama tutup, Sapulu Coffee hanya melayani pesanan *take away* dari Gofood dan Grabfood. Kemudian pada bulan Juni, Sapulu Coffee mulai dibuka kembali untuk *dine in*. Sampai saat ini, Sapulu Coffee hanya menampung maksimal sepuluh pengunjung *dine in* karena tempatnya yang sempit. Oleh karena protokol kesehatan selama pandemi yang mengharuskan setiap tempat diberi jarak, termasuk restoran dan *café*, Sapulu Coffee berencana untuk memperluas tempat *dine in* dengan membeli sebuah rumah kosong di samping *coffee shop*. Pemilik rumah tersebut juga sudah menawarkan kepada pemilik Sapulu Coffee untuk membeli rumah itu. Harapannya, dengan membeli rumah tersebut, omzet penjualan Sapulu Coffee kembali meningkat.

Tabel 1.1
Data Penjualan Sapulu Coffee Pada Masa Pandemi
bulan Mei sampai September 2020 (dalam Rupiah)

Bulan	Mei	Juni	Juli	Agustus	September
Net Sales	2.308.940	3.406.727	7.129.294	10.445.843	11.677.983

(Sumber: Data Penjualan Sapulu Coffee di www.backoffice.mokapos.com)

Berdasarkan tabel di atas, penjualan Sapulu Coffee terus meningkat sampai bulan September. Menurut pemilik, dari bulan Agustus sampai awal Oktober 2020, pengunjung Sapulu sudah mulai banyak yang berdatangan daripada bulan-bulan sebelumnya. Harapan pemilik, dengan membeli rumah untuk perluasan tempat *dine in* Sapulu Coffee, pengunjung akan semakin bertambah dengan tetap menerapkan protokol kesehatan (jaga jarak) dan penjualan Sapulu Coffee juga akan meningkat.

Alasan lain yang menyebabkan pemilik Sapulu Coffee berencana memperluas tempat usahanya adalah permintaan *event* dari para *customer*. Selama setahun ini, Sapulu Coffee menerima banyak permintaan dari *customer* untuk mengadakan *event-event*, seperti *ngumpul* untuk membahas kopi (seminar *all about coffee*), foto buku tahunan sekolah, foto *prewedding*, dan lain-lain. Akan tetapi, karena tidak tersedianya ruang lebih untuk menampung lebih banyak konsumen, selama ini Sapulu Coffee selalu menolak permintaan *event-event* tersebut.

Tabel 1.2
Daftar Permintaan Customer Sapulu Coffee

No.	Waktu Permintaan (Bulan dan Tahun)	Nama <i>Customer</i>	Permintaan
1	September 2019	Seorang pelanggan dari Yogyakarta	Menu makanan berat. Hal ini membuat Sapulu berencana menambah tempat untuk dapur
2	Oktober 2019	Para karyawan Bank Mandiri dan beberapa BUMN lain	Mengadakan pertemuan di Sapulu untuk kapasitas 40 orang
3	November 2019	Pemilik	Berencana untuk membuka <i>mini outlet</i> di Sapulu yang menyediakan alat dan bahan kopi
4	Desember 2019	Seorang mahasiswa	Permintaan untuk memperluas area <i>dine in</i> agar bisa digunakan <i>nongkrong</i> bersama teman-teman
5	Januari 2020	Beberapa pasangan yang akan menikah	Permintaan foto <i>pre wedding</i> dengan <i>setting</i> di Sapulu
6	Februari 2020	Sebuah keluarga dari Jakarta dan beberapa keluarga lain dari luar kota yang berkunjung ke Sapulu	Permintaan secara langsung kepada pemilik supaya tempatnya bisa leluasa digunakan untuk keluarga yang membawa banyak anak
7	Agustus 2020	Sekar Sari*	Menu makanan berat
8	September 2020	Anonim via DM Instagram*	Tempat untuk <i>live music</i>
9	September 2020	Meyita Ayu*	Foto buku tahunan sekolah 30 orang
10	September 2020	Damar Prasetyo*	Lowongan pekerjaan. Harapan pemilik, kalau bisa memperluas area <i>dine in</i> , Sapulu bisa membuka lowongan untuk barista dan <i>chef</i>
11	September 2020	Ochi (mahasiswi UGM)*	Lowongan pekerjaan
12	September 2020	Selaras Kaliurang Homestay*	Kolaborasi jalan-jalan virtual
13	Oktober 2020	Komunitas pecinta kopi	Mengadakan <i>nongkrong</i> antar sesama pecinta kopi berjumlah 40 orang lebih
14	Oktober 2020	Seorang pengunjung yang baru pertama kali datang ke Sapulu	Bertanya secara langsung kepada pemilik, “Ini memang tempatnya segini saja, Mbak?”

(Sumber: wawancara penulis dengan pemilik Sapulu Coffee)

Keterangan: nama *customer* yang diberi tanda bintang (*) merupakan para *customer* yang menghubungi pemilik Sapulu Coffee melalui DM Instagram (*Lampiran III*).

Berdasarkan tabel permintaan *customer* di atas, pemilik berencana untuk memperluas area *dine in* di Sapulu Coffee. Harapannya, Sapulu Coffee dapat menambah ruang untuk menyelenggarakan *event-event* tersebut dan meningkatkan penjualan kopi mereka. Selain itu, pemilik Sapulu Coffee juga akan memanfaatkan penambahan ruang tersebut sebagai dapur untuk menambah menu baru karena selama ini mereka belum mempunyai dapur untuk memasak. Sapulu Coffee berencana untuk menambah menu makanan berat karena selama ini mereka hanya memproduksi minuman dan *snack*.

Berdasarkan masalah-masalah yang telah diuraikan di atas, pemilik berencana membeli rumah tersebut untuk memperluas tempat pada Sapulu Coffee. Perluasan tempat usaha dengan membeli bangunan berupa rumah atau gedung baru ini termasuk dalam pengambilan keputusan investasi untuk perluasan kapasitas. Pengambilan keputusan investasi sebaiknya tetap mempertimbangkan kelayakan investasi agar tidak terjadi kesalahan dalam pengambilan keputusan tersebut. Kelayakan investasi dilakukan dengan analisis untuk menilai apakah suatu investasi layak dilaksanakan atau tidak. Perencanaan dan pendanaan untuk pembelian rumah di samping Sapulu Coffee harus dilakukan secara tepat dan akurat karena pengambilan keputusan tersebut membutuhkan dana yang relatif besar serta mengandung risiko untuk memperoleh keuntungan di masa depan. Oleh karena itu, penulis tertarik melakukan penelitian yang berjudul **“ANALISIS RENCANA INVESTASI PERLUASAN TEMPAT USAHA PADA SAPULU COFFEE YOGYAKARTA.”**

1.2. Rumusan Masalah

Apakah investasi perluasan tempat usaha pada Sapulu Coffee Yogyakarta layak untuk dilaksanakan?

1.3. Batasan Masalah

1. Investasi pembelian rumah kosong yang terletak di samping Sapulu Coffee hanya ditinjau dari aspek keuangan perusahaan.
2. Pengambilan keputusan yang akan dilakukan selama 6 tahun (2021-2026).
3. Metode analisis data yang digunakan untuk menganalisis investasi adalah *Net Present Value* (NPV).
4. Metode depresiasi aktiva tetap yang digunakan adalah metode garis lurus.

1.4. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui layak atau tidaknya investasi pembelian rumah yang akan dilaksanakan oleh pemilik Sapulu Coffee untuk memperluas tempat usahanya.

1.5. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi masukan bagi pemilik usaha Sapulu Coffee mengenai kelayakan investasi pembelian rumah tersebut. Perusahaan dapat menggunakan hasil analisis penelitian ini sebagai pertimbangan untuk pengambilan keputusan pembelian rumah.

1.6. Metode Penelitian

1.6.1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dengan objek tertentu, yang bertujuan untuk memecahkan suatu masalah di dalam perusahaan.

1.6.2. Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Sapulu Coffee Yogyakarta yang bertempat di Jalan Panembahan Mangkurat No. 10, Panembahan, Kecamatan Kraton, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 55131.

1.6.3. Sumber Data

1. Data Primer

Hartono (2016) menyatakan bahwa data primer merupakan data penelitian yang didapatkan tanpa perantara. Data primer dikumpulkan sendiri oleh peneliti. Dalam penelitian ini, data primer diperoleh dengan melakukan observasi langsung serta mewawancarai pemilik dan pihak manajemen Sapulu Coffee.

2. Data Sekunder

Menurut Sekaran dan Bougie (2013), data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang telah ada. Data sekunder dalam penelitian ini berasal dari dokumen arsip perusahaan.

1.6.4. Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan tanya jawab langsung kepada pemilik dan manajer Sapulu Coffee untuk memperoleh informasi yang berkaitan dengan masalah yang sedang dihadapi perusahaan.

2. Observasi

Observasi dilakukan dengan pengamatan langsung kegiatan usaha yang dilakukan di Sapulu Coffee untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas tentang usaha ini.

3. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan data, yaitu melihat berkas dan data milik Sapulu Coffee.

1.6.5. Teknik Analisis Data

1. Mengidentifikasi jumlah investasi awal yang diperlukan perusahaan untuk membeli rumah tersebut.
2. Mengestimasi aliran kas masuk pembelian rumah tersebut selama 6 tahun, yaitu tahun 2021-2026.
3. Mengestimasi aliran kas keluar pembelian rumah tersebut selama 6 tahun, yaitu tahun 2021-2026.
4. Menilaitunaikan kas bersih.
5. Menentukan *discount rate* yang akan digunakan.
6. Menghitung perbedaan antara nilai investasi awal dengan selisih antara nilai tunai kas masuk dan kas keluar.

7. Melakukan penilaian investasi dengan menggunakan metode *Net*

Present Value (NPV), berikut rumus NPV:

$$\begin{aligned} NPV &= \left[\frac{\sum CF_t}{(1+i)^t} \right] - I \\ &= [\sum CF_t df_t] - I \\ &= P - I \end{aligned}$$

Kriteria NPV adalah sebagai berikut:

- a. $NPV > 0$, maka proyek diterima
 - b. $NPV < 0$, maka proyek ditolak
 - c. $NPV = 0$, maka proyek dapat diterima atau ditolak
8. Mengambil kesimpulan berdasarkan kriteria NPV.

1.7. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II PENGAMBILAN KEPUTUSAN INVESTASI

Bab ini berisi landasan teori yang berkaitan dengan penelitian, yaitu pengertian investasi, jenis-jenis investasi, pengambilan keputusan investasi, jenis pengambilan keputusan investasi, proses pengambilan keputusan investasi, dan metode penilaian kelayakan investasi.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjelaskan tentang sejarah dan perkembangan usaha, tujuan pendirian usaha, struktur organisasi, tenaga kerja, dan jenis produk (menu) yang dihasilkan.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas tentang hasil penelitian analisis kelayakan investasi pembelian rumah dengan menggunakan metode *Net Present Value*.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan hasil analisis data dan saran untuk masukan perusahaan dalam pengambilan keputusan investasi.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa rencana investasi perluasan tempat usaha pada aspek keuangan Sapulu Coffee dinilai masih belum layak untuk dilaksanakan. Kesimpulan ini didasarkan pada hasil dari perhitungan analisis kelayakan investasi menggunakan metode *Net Present Value* (NPV), yaitu mendapatkan hasil investasi yang bernilai negatif sebesar **-Rp 941.883.325**. Menurut Hansen dan Mowen (2013), kriteria penilaian *Net Present Value* (NPV) yang negatif menunjukkan bahwa:

1. Investasi awal belum tertutupi.
2. Tingkat pengembalian yang diperlukan belum terpenuhi.
3. Pengembalian yang melebihi dari (1) dan (2) belum diterima.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis kelayakan investasi aspek keuangan yang dilakukan dengan metode *Net Present Value* (NPV), rencana investasi perluasan tempat usaha Sapulu Coffee dengan membeli rumah di sampingnya dinyatakan masih belum layak untuk dilaksanakan saat ini. Perhitungan tersebut telah memperhitungkan nilai waktu uang dan tingkat inflasi yang terjadi. Dengan demikian, sebaiknya Sapulu Coffee menunda keputusan perluasan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2015). *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.
- Halim, A. (2018). *Analisis Investasi dan Aplikasinya Dalam Aset Keuangan dan Aset Riil*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2013). *Akuntansi Manajerial, Edisi 8*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hartono, J. (2013). *Metodologi Penelitian Bisnis: Salah Kaprah dan Pengalaman-Pengalaman*. Yogyakarta: BPFE UGM.
- Hartono, J. (2017). *Teori Portofolio & Analisis Investasi, Edisi Kesebelas*. Yogyakarta: BPFE UGM.
- Kim, J., & Lee, C. J. (2020). *Effects of COVID-19 on preferences for private dining facilities in restaurants*.
- Kurniawan, C. N., Wahyu, E. E., & Nurbaya, S. (2020). Review Integratif Mengenai Pandemi COVID-19 dan Dampaknya Terhadap Industri Minuman Kopi. *Seminar Nasional Bisnis dan Manajemen*, 2-6.
- Maspul, & K. A. (2020). A Brief Overview Between Coffee and COVID-19 Pandemic. 11.
- Mulyadi. (2007). *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat dan Rekayasa. Edisi 3*. Jakarta: Salemba Empat.

Potia, A., & Dahiya, K. (2020). Optimistic, digital, generous : COVID19's impact on Indonesian consumer sentiment. 1-4.

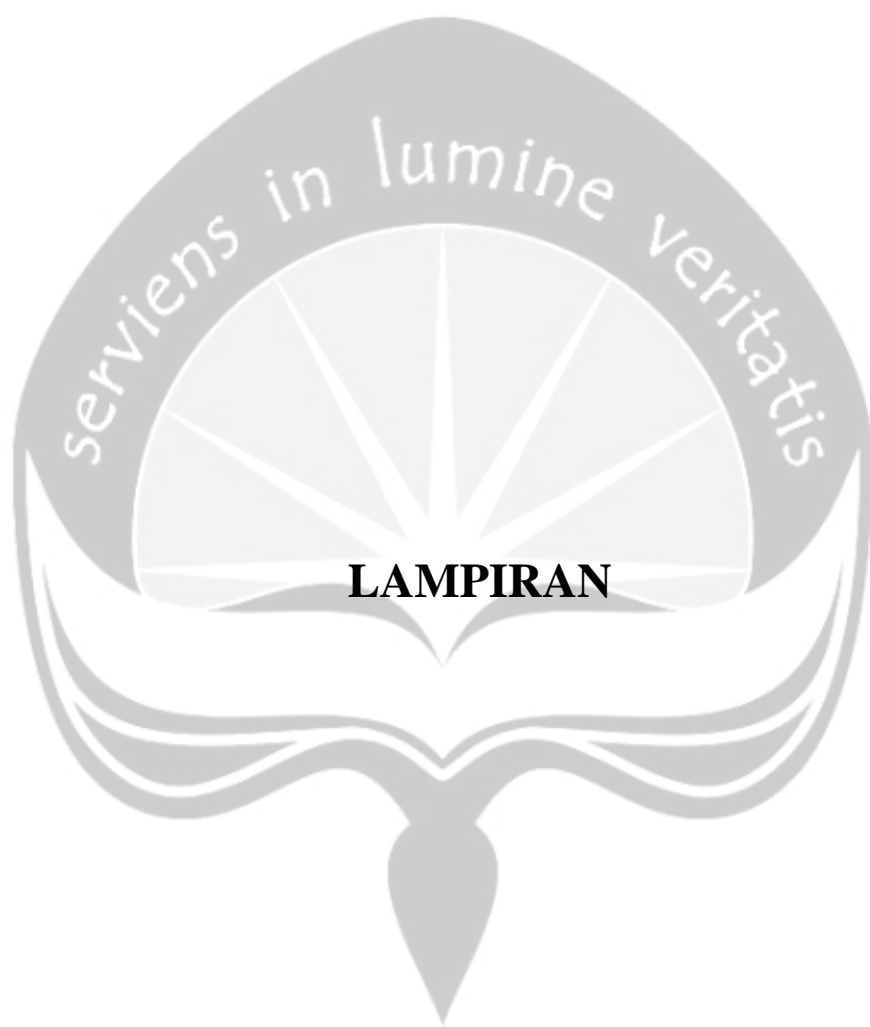
Sekaran, U., & Bougie, R. (2013). *Research Methods for Bussiness: A Skill Building Approach, 5th Edition*. New York: John Wiley & Sons.

Supriyono, R. A. (2002). *Akuntansi Manajemen 3: Proses Pengendalian Manajemen*. Yogyakarta: BPFE UGM.



DAFTAR REFERENSI

- Jogjapolitan Harian Jogja. (2018, Maret 03).
(<https://jogjapolitan.harianjogja.com/read/2018/03/03/510/899467/penasaran-berapa-jumlah-kedai-kopi-di-jogja>), diakses pada 10 Oktober 2020
- Kumparan News. (2020, Oktober 29). (<https://kumparan.com/arkhan-nurtiaz-faadihilah/menjamurnya-coffee-shop-di-yogyakarta-siapa-yang-diuntungkan-1uTqxglj0cX>), diakses pada 11 November 2020
- Bappeda Jogjaprov. UMR untuk Gaji Karyawan Rumah Makan dan Restoran
(http://bappeda.jogjaprov.go.id/dataku/data_dasar/cetak/218-restoran-dan-rumah-makan), diakses pada 10 Januari 2021
- Bank Indonesia. Data Inflasi 2015-2020
(<https://www.bi.go.id/id/moneter/inflasi/data/>), diakses pada 16 Januari 2021



LAMPIRAN I

DOKUMENTASI



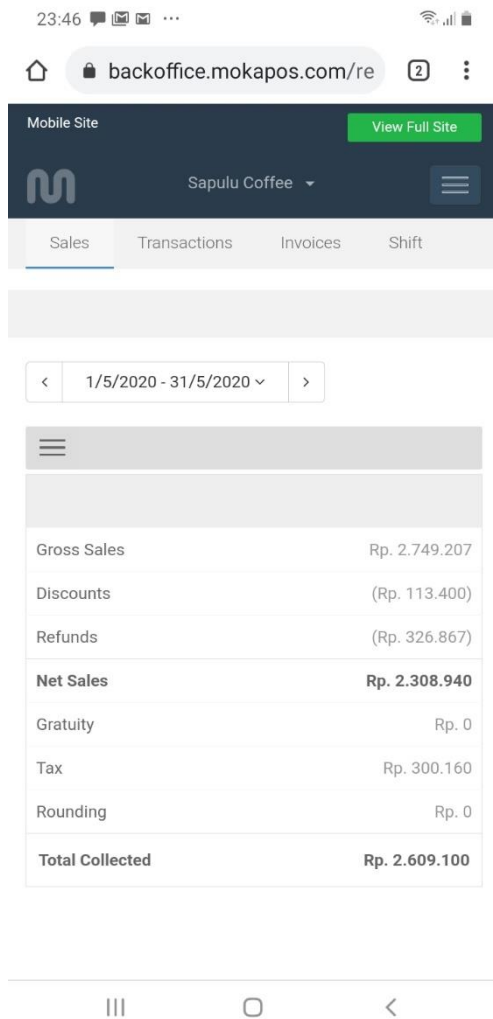
Keterangan gambar:

Rumah yang rencananya akan dibeli oleh pemilik Sapulu Coffee untuk memperluas area *dine in*

LAMPIRAN II

Data Penjualan Sapulu Coffee

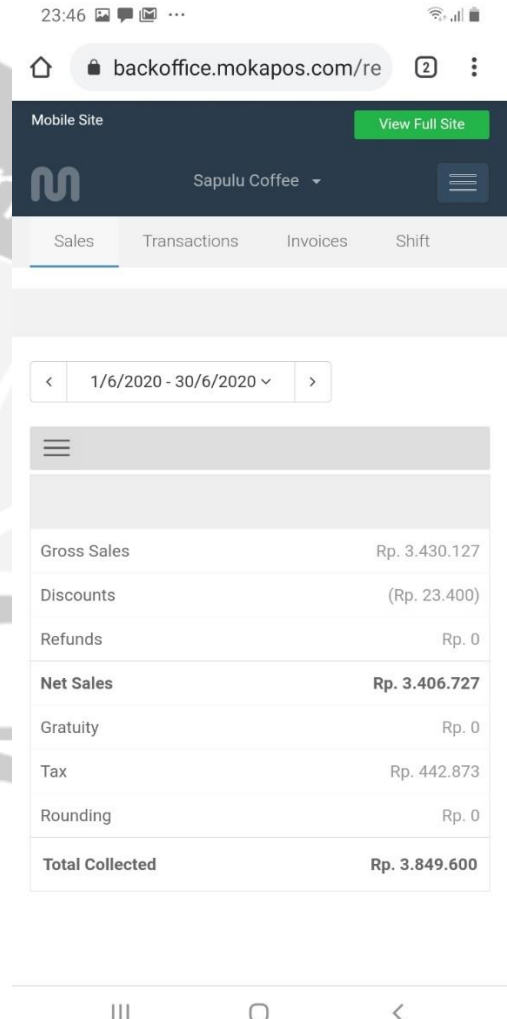
1. Data Penjualan Mei 2020



The screenshot shows the mobile app interface for the month of May 2020. The top navigation bar includes a home icon, the URL 'backoffice.mokapos.com/re', and a menu icon. Below the navigation bar, there is a 'Mobile Site' header with a 'View Full Site' button. The main content area displays a date range selector for '1/5/2020 - 31/5/2020'. A table lists various sales metrics with their respective values in Indonesian Rupiah (Rp.).

1/5/2020 - 31/5/2020	
Gross Sales	Rp. 2.749.207
Discounts	(Rp. 113.400)
Refunds	(Rp. 326.867)
Net Sales	Rp. 2.308.940
Gratuity	Rp. 0
Tax	Rp. 300.160
Rounding	Rp. 0
Total Collected	Rp. 2.609.100

2. Data Penjualan Juni 2020



The screenshot shows the mobile app interface for the month of June 2020. The top navigation bar includes a home icon, the URL 'backoffice.mokapos.com/re', and a menu icon. Below the navigation bar, there is a 'Mobile Site' header with a 'View Full Site' button. The main content area displays a date range selector for '1/6/2020 - 30/6/2020'. A table lists various sales metrics with their respective values in Indonesian Rupiah (Rp.).

1/6/2020 - 30/6/2020	
Gross Sales	Rp. 3.430.127
Discounts	(Rp. 23.400)
Refunds	Rp. 0
Net Sales	Rp. 3.406.727
Gratuity	Rp. 0
Tax	Rp. 442.873
Rounding	Rp. 0
Total Collected	Rp. 3.849.600

3. Data Penjualan Juli 2020

23:46 backoffice.mokapos.com/re 2

Mobile Site [View Full Site](#)

Sapulu Coffee

Sales Transactions Invoices Shift

< 1/7/2020 - 31/7/2020 >

Gross Sales	Rp. 7.268.543
Discounts	(Rp. 130.400)
Refunds	(Rp. 8.850)
Net Sales	Rp. 7.129.294
Gratuity	Rp. 0
Tax	Rp. 926.806
Rounding	Rp. 0
Total Collected	Rp. 8.056.100

III O <

4. Data Penjualan Agustus 2020

23:46 backoffice.mokapos.com/re 2

Mobile Site [View Full Site](#)

Sapulu Coffee

Sales Transactions Invoices Shift

< 1/8/2020 - 31/8/2020 >

Gross Sales	Rp. 10.461.043
Discounts	(Rp. 15.200)
Refunds	Rp. 0
Net Sales	Rp. 10.445.843
Gratuity	Rp. 0
Tax	Rp. 1.357.957
Rounding	Rp. 0
Total Collected	Rp. 11.803.800

III O <

5. Data Penjualan September 2020

23:46

backoffice.mokapos.com/re 2

Mobile Site [View Full Site](#)

Sapulu Coffee

[Sales](#) [Transactions](#) [Invoices](#) [Shift](#)

< 1/9/2020 - 30/9/2020 >

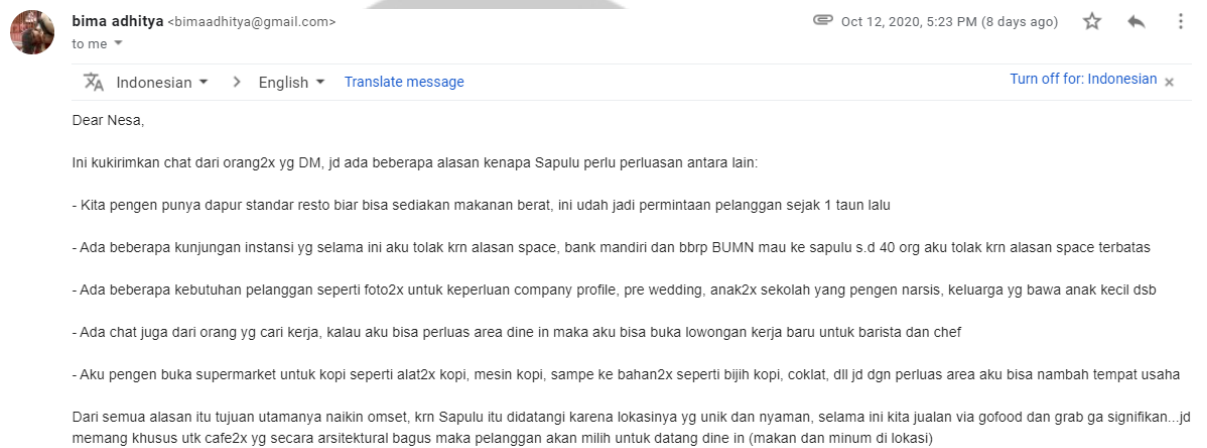
Gross Sales	Rp. 11.862.983
Discounts	(Rp. 185.800)
Refunds	Rp. 0
Net Sales	Rp. 11.677.183
Gratuity	Rp. 0
Tax	Rp. 1.518.017
Rounding	Rp. 0
Total Collected	Rp. 13.195.200

III O <

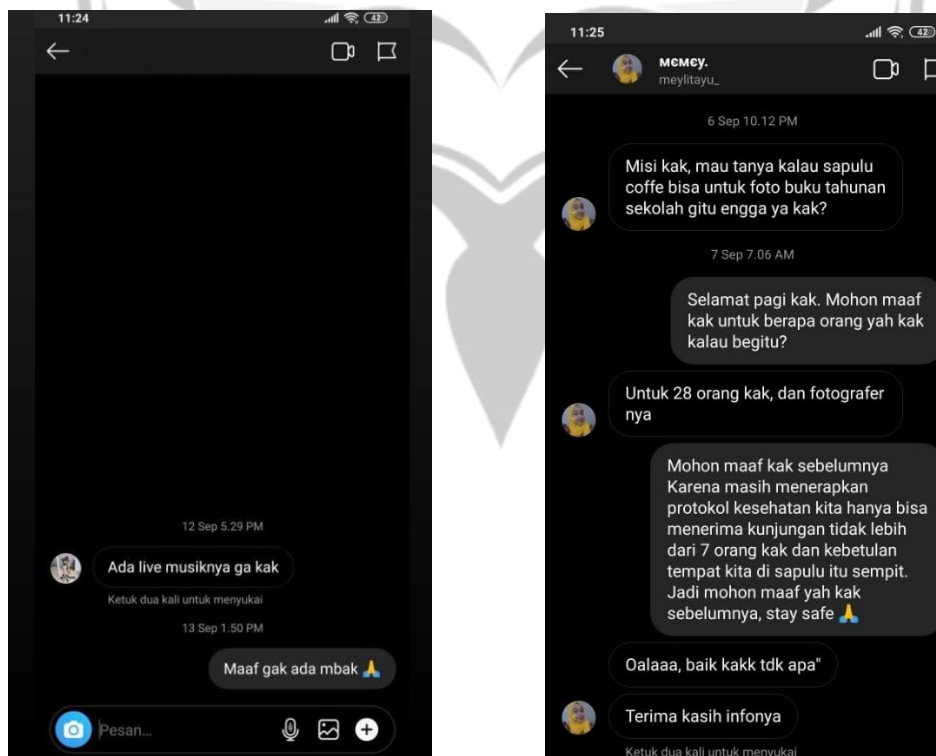
LAMPIRAN III

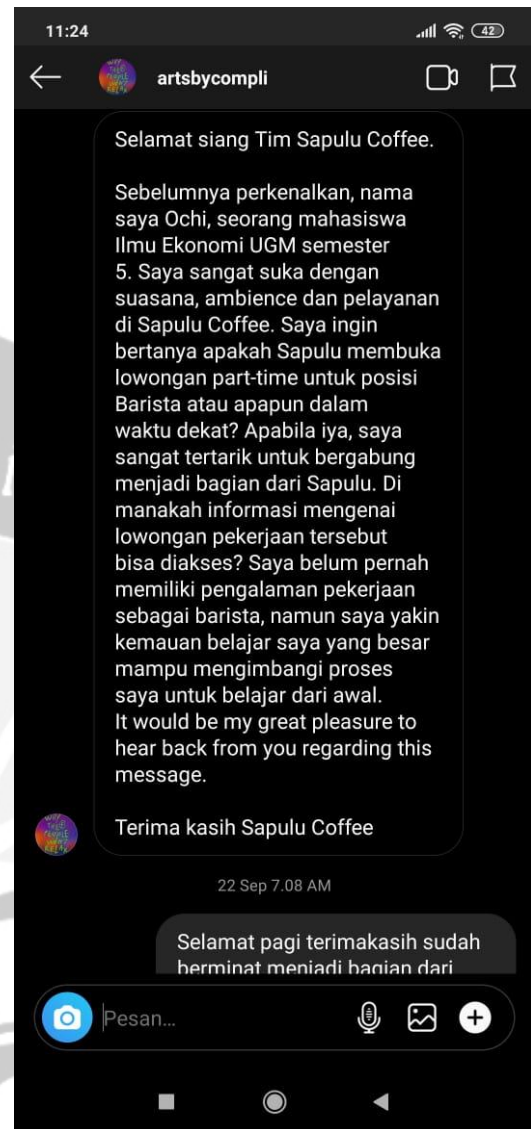
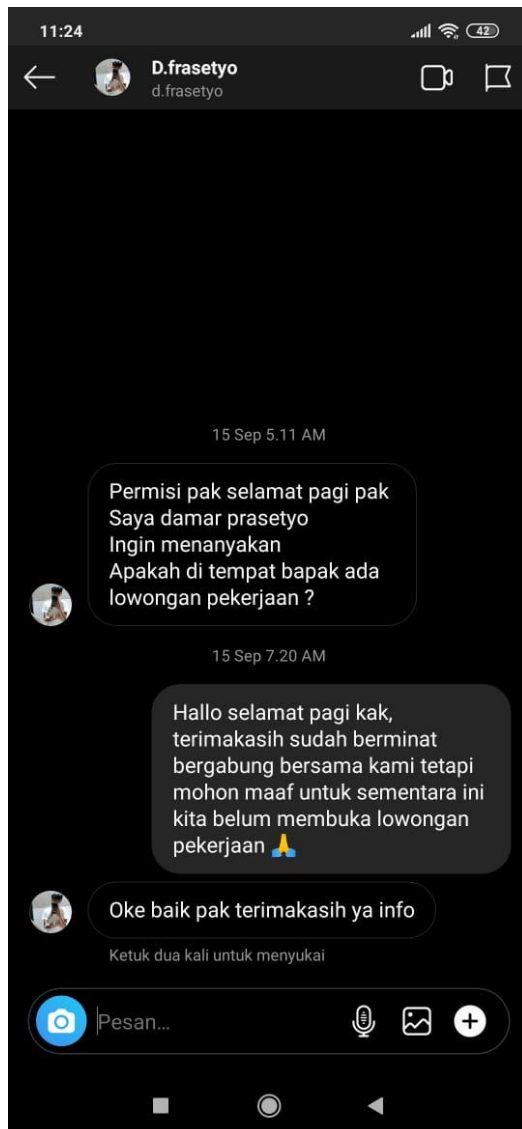
Screenshot Direct Message Instagram @ sapulucoffeejogja yang berisi chat dari para pelanggan untuk mengadakan event di Sapulu Coffee

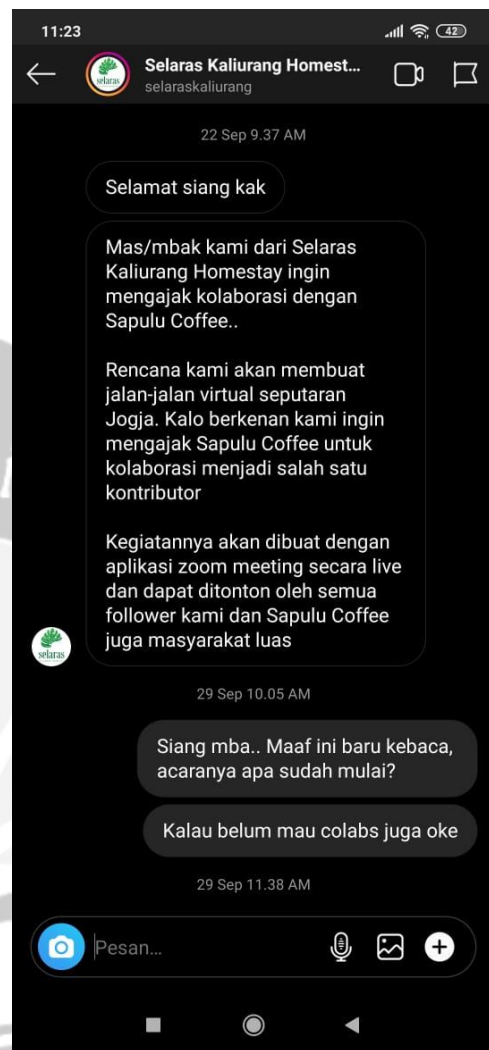
1. Screenshot email dari pemilik Sapulu Coffee, Bima Adhitya



2. Screenshot DM Instagram dari customer







SURAT KETERANGAN
No : 003/03/2021

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Kurnia Sekarsari
Jabatan : Penanggungjawab Keuangan (*Bagian Accounting*)
PT. Chendela Upakarya Anak Nusantara – Sapulu Coffee

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Flora Nerissa Arviana
NPM : 160422775
Universitas : Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Program Studi : Akuntansi

Telah melaksanakan Penelitian pada salah satu usaha PT.Chendela Upakarya Anak Nusantara yaitu SAPULU COFFEE yang beralamatkan di Jl. Panembahan Mangkurat No. 10, Kraton, Yogyakarta mulai tanggal 2 Oktober 2020 sampai dengan tanggal 26 Februari 2021 yang bertujuan untuk keperluan skripsi yang berjudul Analisis Rencana Investasi Perluasan Tempat Usaha pada SAPULU COFFEE Yogyakarta.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 8 Maret 2021



Kurnia Sekarsari